
ALBERT HIRSCHMAN, LAUCHLIN
CURRIE, LA TEORÍA
DE LOS “ESLABONAMIENTOS” Y EL
“GRAN IMPULSO”
DE PAUL ROSENSTEIN-RODAN*

Roger Sandilands^a

* DOI: <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n39.03>. Una versión anterior de este escrito fue presentada en mi nombre por Mario García en la conferencia de la Asociación Latinoamericana de Historia del Pensamiento Económico (ALAHPE), Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia, 1 de diciembre de 2017. Traducción de Alberto Supelano y Luis Lorente. Recepción: 09-01-2018, aceptación: 11-05-2018. Sugerencia de citación: Sandilands, R. (2018). Albert Hirschman, Lauchlin Currie, la teoría de los “eslabonamientos” y el “gran impulso” de Paul Rosenstein-Rodan. *Revista de Economía Institucional*, 20(39), 53-68.

^a Profesor emérito de Economía, Universidad de Strathclyde, Glasgow, UK, [r.j.sandilands@strath.ac.uk].

Albert Hirschman, Lauchlin Currie, la teoría de los “eslabonamientos” Rosenstein Rodan y el “Gran Impulso” de Paul Rosenstein-Rodan

Resumen. Este escrito presenta un trabajo inédito de 1970 del distinguido economista del desarrollo Lauchlin Currie (1902-1993) sobre el famoso artículo de 1944 acerca del “Gran Impulso” de Paul Rosenstein-Rodan, que llevó al debate del crecimiento balanceado y desbalanceado en el que Albert Hirschman (1915 - 2012) fue un participante importante. Tanto Currie como Hirschman fueron asesores económicos del gobierno colombiano y aquí se contrastan sus respectivos puntos de vista sobre la planeación del desarrollo. En particular, se muestra que el artículo de Currie de 1970 esclarece la teoría que sirve de base al Plan Nacional 1971-1974 de Colombia, que él diseñó y ayudó a ejecutar, y cuyas innovaciones institucionales han tenido un impacto duradero en la historia económica reciente de Colombia.

Palabras clave: Lauchlin Currie, Albert Hirschman, crecimiento balanceado, crecimiento desbalanceado, Gran Impulso, eslabonamientos; JEL: E10, E14, E16.

Albert Hirschman, Lauchlin Currie, ‘linkages’ theory, and Paul Rosenstein Rodan’s ‘Big Push’

Abstract. This paper introduces an unpublished 1970 work written by the distinguished development economist Lauchlin Currie (1902-93) on Paul Rosenstein Rodan’s famous 1944 essay on the “Big Push” which led to the debate on balanced and unbalanced growth in which Albert Hirschman (1915-2012) was an important contributor. Both Currie and Hirschman had been key economic advisers to the Colombian government and here their respective views on development planning are contrasted. In particular, it is shown how Currie’s 1970 paper clarifies the theory that serves as the basis for Colombia’s 1971-74 National Plan, which he designed and helped execute, and whose institutional innovations have had a lasting impact on Colombia’s recent economic history.

Keywords: Lauchlin Currie, Albert Hirschman, balanced growth, unbalanced growth, Great Impulse, linkages; JEL: E10, E14, E16.

Albert Hirschman, Lauchlin Currie, a teoria dos “encadeamentos” de Rosenstein Rodan e o “Grande Impulso” de Paul Rosenstein-Rodan

Resumo. Este texto apresenta um trabalho inédito de 1970 do reconhecido economista do desenvolvimento Lauchlin Currie (1902-1993) sobre o famoso artigo de 1944 referente ao “Grande Impulso” de Paul Rosenstein-Rodan, que levou ao debate do crescimento balanceado e desbalanceado no que Albert Hirschman (1915-2012) foi um participante importante. Tanto Currie quanto Hirschman foram assessores econômicos do governo colombiano, e aqui se contrastam seus respectivos pontos de vista sobre o planejamento do desenvolvimento. Em particular, mostra-se que o artigo de Currie de 1970 esclarece a teoria que serve de base para o Plano Nacional 1971-1974 da Colômbia, que ele desenhou e ajudou a executar e cujas inovações institucionais têm tido um impacto duradouro na história econômica recente da Colômbia.

Palavras-chaves: Lauchlin Currie, Albert Hirschman, crescimento balanceado, crescimento desbalanceado, Grande Impulso, encadeamentos; JEL: E14, E10, E16.

Este artículo presenta el capítulo 19, “El Gran Impulso y el crecimiento balanceado y desbalanceado”, del manuscrito hasta ahora inédito de un libro sobre desarrollo económico que Lauchlin Currie (1902-1993) escribió entre 1969 y 1971 en la Universidad Simon Fraser, de Canadá¹. Este libro, en especial este capítulo 19 sobre la teoría del “Gran Impulso” de Paul Rosenstein-Rodan (1943), da luz sobre un periodo significativo del desarrollo económico reciente de Colombia durante el cual Currie ejerció una gran influencia como alto asesor de política.

Fui asistente de investigación de Currie en la Universidad Simon Fraser de junio a septiembre de 1970. En abril de 1971, Currie, quien había fijado su residencia en Colombia desde 1949, excepto por 5 años, regresó allí por una petición urgente del presidente Misael Pastrana para asesorar a Roberto Arenas, el nuevo director del Departamento Nacional de Planeación (DNP)². Currie dejó de lado el proyecto de su libro para concentrarse en *Guías para una nueva estrategia de desarrollo* (Currie, 1971) que Pastrana sintetizó en su Mensaje Presidencial al Congreso en julio de 1971. Luego siguió *El plan de las cuatro estrategias*, presentado en diciembre, cuyas directrices trazó Currie.

Este plan hacía énfasis en (1) un nuevo sistema de crédito indexado para vivienda, diseñado para inducir un gran aumento no inflacionario del ahorro y un aumento correspondiente de la demanda real de vivienda (principalmente urbana) y de la infraestructura conexas; (2) tasas de cambio realistas para promover las exportaciones; (3) incentivos para aumentar la productividad agrícola, en previsión del aumento esperado en la demanda de alimentos y materias primas; y (4) una mejora de la distribución del ingreso con la creación de empleos urbanos mejor remunerados para trabajadores rurales migrantes.

Desde hacía tiempo, Currie estaba interesado en los temas que motivaron el artículo seminal de Paul Rosenstein-Rodan de 1943, en el que argumentaba la necesidad de un plan de industrialización de “Gran Impulso” para romper los círculos viciosos entrelazados del subdesarrollo, que parecían atrapar a millones de trabajadores en el desempleo encubierto y en una pobreza rural extrema.

Currie viajó a Colombia por vez primera en 1949 como jefe de la primera misión de país del Banco Mundial. Rosenstein-Rodan estaba en el Banco Mundial desde 1947 y, antes de la misión de Cu-

¹ Publicado con el amable permiso de Elizabeth Currie, hija de Currie.

² Arenas fue jefe director del Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID) de la Universidad Nacional, en remplazo de Currie cuando este viajó a Canadá en 1967.

Currie, organizó una revisión preliminar de la información disponible sobre Colombia. Lionel Robbins, a quien Currie conocía (pero no íntimamente) desde sus días de estudiante en la London School of Economics (LSE), 1922-1925, fue uno de los candidatos a jefe de la misión en Colombia, pero no aceptó³.

Originario de Nueva Escocia, Currie estudió durante dos años en la Universidad San Francisco Javier, pero se trasladó a la LSE en 1922 y luego a Harvard en 1925, donde Allyn Young ejerció la más profunda influencia en su obra posterior. Rosenstein-Rodan, Ragnar Nurkse y otros, como Hans W. Arndt (1955) y Maiju Perälä (2006) reconocieron también la influencia de Young en su pensamiento sobre el “Gran Impulso” y en el debate sobre el “crecimiento balanceado-desbalanceado”⁴.

Después de que Young partiera de Harvard para enseñar en la LSE en 1927, Currie completó su tesis de doctorado sobre “Activos bancarios y teoría bancaria” (enero de 1931) bajo la dirección de John H. Williams, pero mantuvo contacto con Young, incluyendo una visita a Londres en 1928 para hablar sobre su trabajo de doctorado. Allí, Young le comentó su satisfacción por las ideas que había plasmado en su próximo discurso presidencial ante la Asociación Británica, que daría en septiembre, titulado “Rendimientos crecientes y progreso económico” (publicado en *The Economic Journal* en diciembre de 1928, tres meses antes de su muerte prematura).

En Harvard, Currie fue profesor asistente de Ralph Hawtrey y Joseph Schumpeter (que remplazaron a Young mientras estuvo de licencia en Londres). En el verano de 1934, Jacob Viner, asesor especial de la Tesorería de Estados Unidos, lo reclutó en su grupo de “cerebros jóvenes” para proponer reformas al Sistema de la Reserva

³ Michele Alacevich (2009, cap.2) ofrece detalles sobre el reclutamiento y un relato ponderado de las tensiones entre Currie y Hirschman en 1952-1956, cuando ambos estaban en Colombia. Un relato menos ponderado se encuentra en la excelente biografía de Hirschman, de Jeremy Adelman (2013), reseñada en Sandilands (2015b). Ver también Sandilands (2015a) y mi biografía de Currie (Sandilands, 1990).

⁴ Allyn Abbott Young (1876-1929) fue presidente de la American Economic Association, la American Statistical Association y la British Association, un récord único. Su discurso presidencial sobre “rendimientos crecientes” de 1928 ante la Asociación Británica fue fundamental en el debate sobre el “gran impulso” y sigue influyendo en la teoría moderna del “crecimiento endógeno” (Sandilands, 2009). Currie dedicó gran parte de su carrera posterior a explicar sus implicaciones teóricas y políticas, incluida una publicación póstuma (Currie, 1997). Para su homenaje a Young como profesor, ver Sandilands (1999).

Federal que fortalecieran el control monetario. En la Tesorería se asoció con Marriner Eccles, otro asesor especial que luego fue nombrado presidente de la Junta de la Reserva Federal. Él llevó allí a Currie y poco después se aprobó la Ley Bancaria de 1935, que reflejaba varias de las reformas que Currie había recomendado en la Tesorería.

Currie lideró el grupo del New Deal que defendía las políticas de estímulo a través del gasto público (Stein, 1969, p. 165), y de 1939 a 1945 trabajó en la Casa Blanca como asesor en asuntos económicos del presidente Franklin Roosevelt. Durante ese tiempo intervino en las operaciones de arrendamiento y préstamo a la China devastada por la guerra, a la que visitó en 1941 y 1942 para mantener conversaciones con Chiang Kai-shek (donde también conoció a Zhou En-lai). En 1943-1944 fue jefe encargado de la Foreign Economic Administration, y en febrero de 1945 encabezó una misión tripartita a la neutral Suiza para promover que se congelara el oro nazi en los bancos suizos y se detuvieran los suministros a las fuerzas alemanas que pasaban por Suiza a Italia.

Cuando la misión del Banco Mundial llegó a Bogotá en julio de 1949 encontró que muchos edificios del centro de la ciudad aún estaban en cenizas debido al “Bogotazo” ocasionado por el asesinato de Jorge Eliécer Gaitán, un líder político popular. El informe de Currie, publicado en septiembre de 1949, encontró unas condiciones semejantes a las que describía Rosenstein-Rodan en su artículo de 1943, donde concluía la necesidad de un “Gran Impulso” para absorber la enorme masa de pobres rurales que permanecían en el campo en una situación de desempleo disfrazado.

El informe hacía énfasis en las deficientes conexiones de transporte y comunicaciones entre lo que eran en esencia cuatro regiones relativamente aisladas. El mejoramiento de esas conexiones era imprescindible para integrar un mercado nacional y conseguir así un tamaño de demanda suficiente para impulsar la productividad general en Colombia, siguiendo las ideas de Adam Smith (y de Allyn Young).

Las prácticas agrícolas tradicionales, intensivas en trabajo, eran de baja productividad, y las altas tasas de natalidad agravaban esa baja productividad, pues aumentaban la presión sobre la tierra y desalentaban las técnicas intensivas en capital, mucho más productivas. Este era uno de los círculos viciosos del subdesarrollo que luego destacarían otros como, por ejemplo⁵, Ragnar Nurkse (1963)

⁵ Currie apoyó a Leibenstein contra la “visión calmada” de Hirschman ante el aumento de la población. También criticó la interpretación de Nurkse y Rosenstein-Rodan (quienes reconocían la influencia de Young) como teóricos

y Harvey Leibenstein (1957). Gran parte de las mejores tierras del país, en particular la relativamente plana y fértil Sabana de Bogotá, se utilizaban para el pastoreo extensivo de ganado en vez del cultivo intensivo de productos agrícolas. Un impuesto a la tierra era unas de las soluciones recomendadas.

Con el tiempo, sin embargo, la Revolución Verde aumentó notablemente la productividad agrícola. Esto redujo las necesidades de trabajo por tonelada de producto mucho más rápido que el crecimiento de la demanda (relativamente inelástica), incluso después de tomar en cuenta las oportunidades de exportación. Muy pocos observadores entendieron que, en estas condiciones, un aumento de la *productividad* no es lo mismo que un aumento de la *producción*, y aún menos un aumento del empleo rural. El resultado neto es, en cambio, el desplazamiento de trabajadores, es decir, más desempleo disfrazado y más pobreza rural. Esto es cierto incluso frente a innovaciones intensivas en trabajo, como nuevas semillas y fertilizantes, aún en ausencia de tractores u otras prácticas intensivas en capital. Creer lo contrario es cometer una falacia de composición: lo que es cierto para algunos agricultores innovadores —que necesitan más trabajadores para atender una cosecha mayor— no es cierto cuando la totalidad de los agricultores intentan innovar. Duplicar el producto mientras que la demanda crece mucho menos da como resultado menores ingresos agrícolas y desplazamiento de trabajadores.

Currie encontró poco acerca de este conjunto de dificultades en su revisión de la literatura sobre el Gran Impulso (incluido Hirschman), pero era central en su percepción del problema desde que llegó a Colombia en 1949 y, en especial, en la década de 1960 cuando lanzó una campaña política concertada en favor de una plan masivo de “rompimiento”, *Operación Colombia* (Currie, 1961), ampliado después en su premiado libro *Desarrollo económico acelerado: la necesidad y los medios* (1966)⁶.

de un “crecimiento balanceado”, aunque en otro lugar Currie criticó a Nurske por su excesivo énfasis en la oferta de ahorros y de capital como restricciones autónomas que impedían el crecimiento. En cambio, subrayó que el ahorro y la inversión dependían de una restricción endógena que limitaba la demanda, pero que podría relajarse, de manera no inflacionaria, al eliminar algunas imperfecciones del mercado en sectores clave (ver más adelante).

⁶ En su reseña de este libro, Hirschman (1967) puso en duda la creencia de Currie de que la oferta agrícola fuera elástica; rechazó su afirmación de que la redistribución de la tierra no ayudaría y criticó su plan de ‘rompimiento’ afirmando que exigiría una intervención con máxima eficiencia “durante al menos una generación” antes de que la fuerza de trabajo rural se pudiera reducir a menos del 10% del total, y mostrándolo como un “gran impulso”

En el artículo que aquí se presenta, Currie evaluó la crítica que hizo Hirschman al “Gran Impulso” propuesto por Rosenstein-Rodan, que implicaba una planeación integral de diversos sectores para superar indivisibilidades y complementariedades a través de un programa de inversión simultánea, respaldado por la ayuda exterior. Mientras que unas pocas inversiones no podrían generar demanda suficiente para atraer empresas que necesitan una escala de operación técnicamente eficiente, un ‘Gran Impulso’ superaría este problema y haría competitiva la industria moderna frente a las artesanías tradicionales intensivas en trabajo, pero de bajos salarios y baja productividad⁷.

Currie creía que Hirschman y otros autores habían desviado la atención del problema de si era necesario o factible un Gran Impulso hacia otro tema muy distinto: si el Gran Impulso de Rosenstein-Rodan implicaba un crecimiento “balanceado” o “desbalanceado”; además, sin definir claramente esos términos.

También criticó como “un problema totalmente falso” el argumento de Hirschman (1958, p. 63) de que

la ventaja del crecimiento ‘see-saw’⁸ sobre el ‘crecimiento balanceado’, en el que cada actividad se expande perfectamente al ritmo de las demás, es que el primero deja un amplio margen de acción para nuevas decisiones de inversión *inducidas* y, por tanto, economiza nuestro principal recurso escaso: la auténtica toma de decisiones.

Porque, escribió Currie, “la posibilidad de una expansión donde cada actividad está perfectamente sincronizada con las demás en un país subdesarrollado (¡o desarrollado!) es ridícula”.

nada realista. Pero aplaudió su “encomiable deseo de abordar la situación actual con los medios disponibles en vez de esperar algún *deus ex machina*, bien sea ayuda extranjera a gran escala, mejores términos de intercambio, un mercado común interregional o una revolución”.

⁷ Este es un punto clave en la reformulación de la teoría del gran impulso de Paul Krugman (1993), quien hace referencia particular a Hirschman (1958). Alacevich (2007, p. 13, n. 23) también defiende la idea de Hirschman de financiar proyectos, como su propuesta de construir una planta siderúrgica en Paz de Río, Colombia, que se justificarían solo por sus eslabonamientos técnicos de insumo-producto y sus posibles economías internas de escala, contra la idea de Currie, que considera el impacto global del plan de “gran impulso” sobre la demanda agregada y sus consiguientes efectos acumulativos para promover nueva inversión.

⁸ ‘See-saw’ se aplica aquí a ‘proyectos aislados e inesperados’, aunque, además de sorpresa también sugiere intermitencia en contraposición a un plan coordinado [N. de los T.].

En una economía en crecimiento existe desequilibrio dondequiera que los precios cambien antes que los costos. La explotación de esas oportunidades de ganancia genera economías externas pecuniarias para el resto de la economía (ver Scitovsky, 1954). Las fuerzas perturbadoras y compensatorias aseguran así que el desequilibrio, y no el equilibrio, sea la *característica* de una economía de mercado que funciona libremente. Currie quería promover esos desequilibrios favorables, que aceleran el crecimiento, eliminando los bloqueos artificiales que limitan la competencia y la libre movilidad de los recursos. No buscaba crear tensiones ni desequilibrios que opusieran obstáculos a dichas fuerzas propicias al crecimiento.

En cambio, Hirschman, con el fin de economizar el “principal recurso escaso” de la economía subdesarrollada, defendía la creación deliberada de cuellos de botella, tensiones y desequilibrios que él creía que podían provocar inversiones inducidas con mayor facilidad.

A esto podía contribuir su ‘Principio de la Mano Escondida’, es decir, el ocultamiento deliberado de los costos y beneficios reales de los proyectos para que los industriales emprendieran proyectos en los que, de otro modo, no arriesgarían su dinero. Hirschman sugiere que de esa manera la estrategia produciría beneficios netos para la economía en conjunto, aunque los empresarios iniciales perdieran su dinero (es decir, los inversionistas, pero no los planificadores). También ignora los efectos adversos de esas pérdidas sobre la disposición de eventuales inversionistas futuros. De ahí el reproche de Currie de que el Principio de la Mano Escondida “no solo es una propuesta económica discutible, sino un ejemplo de moralidad aún más dudosa”⁹.

Hirschman sugiere además que esos beneficios serían tanto mayores cuanto más intensas fueran las economías externas netas generadas. Y la ganancia se lograría mejor identificando las industrias mejor conectadas con otras a través de un mayor número de “eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás”, o con coeficientes técnicos insumo-producto más altos. Hirschman (1958, pp. 106-07) tiene un cuadro que clasifica las diferentes industrias conforme a este criterio, y mide la interdependencia y las complementariedades por la proporción de sus compras y ventas interindustriales hacia atrás y hacia adelante. Esta clasificación se presenta como indicadores porcentuales cuyo

⁹ Bent Flyvbjerg (2017) revisó *Development Projects Observed* de Hirschman (1963) y concluyó que el respaldo empírico a una “mano escondida” benevolente era débil y estaba sujeto al “optimismo y a sesgos de muestra”. Era más a menudo una mano escondida *malévola*. Cuestionó igualmente que la “mano escondida” pudiese respaldar la teoría del “empujoncito” en economía del comportamiento, como sostenía Cass Sunstein (2015).

nivel sería *independiente del valor absoluto de las ventas*¹⁰. Además, (a) esas ventas se habrían medido con base en el producto anterior, *no con base en la demanda potencial futura* (que Hirschman nunca discute en este contexto); y (b) las tablas de insumo-producto usadas tienen coeficientes fijos, mientras que en realidad las relaciones varían cuando aumenta el tamaño del mercado.

Sin embargo, lo que sorprendió a Hirschman fue que “la industria con mayores eslabonamientos es la del hierro y el acero. ¡Seguramente, cuando los países subdesarrollados prestan atención a esta industria, no lo hacen simplemente, como algunos creen, por el prestigio que tiene!” (1958, p. 108).

Por ello, Hirschman (1957) apoyó en 1950 un proyecto promovido por fuertes grupos de presión y, pese a las recomendaciones contrarias del Banco Mundial (y de Currie), ayudó a crear una acería integral fuertemente subsidiada en una región pobre y remota de Colombia. Sin embargo, con esto ignoraba que también existen eslabonamientos negativos. En este proyecto siderúrgico, los efectos negativos se debían a la mala calidad del mineral de hierro local, a los costos exorbitantes de transporte y minería, y a las consecuencias de prohibir la importación del acero mucho más barato y de mejor calidad que antes se importaba de Venezuela. Las industrias usuarias, los contribuyentes y los consumidores finales sufrieron las consecuencias durante varias décadas. Pero la política y los intereses regionales prevalecieron, y Hirschman escribió con excesivo optimismo que este proyecto “será probablemente [...] un impulso al desarrollo mucho más efectivo que cualquier otro programa para proporcionar a esta región un monto de capital social superior al que podrá pedir durante muchos años” (ibíd.).

Alacevich (2007, pp. 9-14 y 2009, pp. 98-102 y 176-77) y Currie (1981, cap. 12) presentaron una historia detallada de este proyecto. El primero sugirió que existían “racionalidades ocultas”, tanto en el “enfoque de préstamos para proyectos” desbalanceado e incrementalista de Hirschman, como en el “enfoque de préstamos para progra-

¹⁰ En esto, Hirschman difiere de Nurkse (1953) cuyas complementariedades interindustriales “horizontales” y “verticales” permitían que los sectores individuales crecieran a tasas diferentes de acuerdo con sus diferentes elasticidades de demanda; es decir, que preveía un balance entre la oferta sectorial y un crecimiento *desigual* de las demandas sectoriales. Esto significa que los diferentes sectores *no* debían expandirse todos a la misma tasa o de acuerdo con los coeficientes insumo-producto. Esta flexibilidad es consistente con el modelo de crecimiento de sectores líderes de Currie, expuesto en Currie (1974) para explicar la teoría subyacente al plan nacional colombiano de 1972-1974. Ver también Chandra (2006) y Chandra y Sandilands (2006).

mas” balanceado e integral de Currie. El proyecto de esta industria siderúrgica finalmente tuvo un desarrollo más lento que el propuesto inicialmente, y por ello Alacevich consideró que los protagonistas no estaban tan distanciados. Adelman (2015, p. 401) sugirió también que, en este caso, existía una “centralidad de efectos secundarios” en forma de eslabonamientos y tensiones. Así, según estos estudiosos, aunque la siderúrgica de Colombia nunca llegó a ser rentable, ese error se puede mostrar como un éxito cuando se ignoran sus aspectos negativos.

Pero hay una diferencia fundamental entre las consecuencias de las complementariedades y efectos secundarios según Hirschman y según Currie. Una industria doméstica de hierro y acero puede tener el mayor número de interdependencias, pero el asunto principal es si también tiene una gran demanda, tanto inmediata como futura, a precios competitivos no subsidiados.

Incluso con subsidios a su industria siderúrgica, Colombia tiene que importar la mitad de la demanda local de acero, y su producción local representa una proporción muy pequeña del PIB, así tenga muchos eslabonamientos con otras industrias. Para Currie, esto significa que no es una industria que pueda desempeñar un papel líder para elevar la tasa de crecimiento general de la economía. Sería, en cambio, una industria “seguidora”, que depende del crecimiento general de la economía y de la demanda derivada de ese crecimiento¹¹.

En otras palabras, la *composición* industrial o sectorial del PIB no es lo único que importa. El *tamaño* también importa, tanto presente como futuro, así como el tamaño total de la economía en cuestión. Ambos tamaños están relacionados, por supuesto. Así, Currie buscaba un Gran Impulso, pero también un balance entre la oferta y la demanda potenciales en los niveles sectoriales. El esfuerzo debía ser concentrado y no difuso, centrado en pocos sectores estratégicos que no deben ser elegidos de acuerdo con los coeficientes insumo-producto, sino por el tamaño de su demanda potencial y por el impacto resultante sobre el resto de la economía a través de las elasticidades de oferta y de demanda recíprocas. Su enfoque sigue la idea de Young (1928) y se apoya en las interrelaciones que podrían producir rendimientos crecientes, acumulativos y autosostenibles, que se logran mejor en la

¹¹ Currie (1974) precisa las condiciones que debe reunir un sector para fungir como líder potencial *significativo*, en vez de simple seguidor. Currie (1983) vuelve a discutirlos al tiempo que examina diferentes conceptos de “multiplicador”, incluido el “multiplicador insumo-producto”. Sostenía que este último no se puede calcular sin conocer las elasticidades precio e ingreso de la demanda real o “recíproca” de que hablaron J. B. Say y A. Young.

medida en que las fuerzas competitivas del mercado equilibran con éxito la oferta y la demanda tanto a nivel sectorial como general:

En una visión incluyente, no vemos el mercado como el canal de salida para los productos de una industria específica y, por ello, externo a esa industria, sino como el canal de salida para todos los bienes de la economía, así que el tamaño del mercado está determinado y definido por el volumen total de la producción. Si esta afirmación requiere alguna precisión, es que el mercado en este sentido amplio –el de un agregado de todas las actividades productivas ligadas entre sí por el comercio– implica que debe haber algún tipo de balance entre las diferentes actividades, es decir, que deben mantener ciertas proporciones entre sí.

Interpretada bajo la luz de esta idea amplia del mercado, la frase antes citada de Adam Smith equivale a decir que la división del trabajo depende, en gran parte, de la división del trabajo (1928, p. 533).

La pregunta es si las fuerzas del mercado, en especial en los países menos desarrollados, operan con suficiente vigor para que este proceso de causalidad acumulativa funcione con eficacia.

La respuesta de Currie fue que el volumen de trabajo rural desplazado por la Revolución Verde (en todas sus manifestaciones) imponía una carga excesiva sobre el mecanismo de movilidad en Colombia (y en muchos otros países) *bajo las instituciones vigentes*. Gran parte de los trabajadores desplazados se refugiaban en una agricultura de subsistencia, mientras otros migraban a pueblos y ciudades que no podían proporcionarles suficientes empleos bien remunerados. El desempleo, abierto y disfrazado, florecía, así que el crecimiento total del ingreso, especialmente en términos per cápita, era anémico.

Currie pensaba que los mecanismos de la movilidad estaban gravemente debilitados por unas distorsiones específicas del mercado que surgían de la larga historia de inflación a tasas crónicamente altas e inestables. El dinero no era neutral porque la inflación monetaria discriminaba seriamente en contra de dos sectores muy importantes, reprimiendo su demanda mucho más que la de otros sectores: el de vivienda, que depende de una financiación hipotecaria a largo plazo, y el exportador.

En la financiación de vivienda, la inflación de dos dígitos llevó las tasas de interés nominales a niveles del 16%. Esto crea un grave problema de flujo de caja para los nuevos prestatarios, aunque la tasa sea a veces negativa en términos reales, porque las primeras cuotas son casi exclusivamente para pago de intereses y su monto depende de la alta tasa nominal aplicada. Al mismo tiempo, el principal proveedor de hipotecas era el Banco Central Hipotecario, un cuasi-monopolio estatal que reconocía a los ahorradores cerca del 10%, una remu-

neración aún más negativa en términos reales. Esto disuadía a los ahorradores de colocar sus ahorros en los bancos; preferían tener oro, dólares o joyas. Puesto que la mayoría de las personas dependen de hipotecas para financiar la compra de vivienda, el reducido volumen de ahorro reduce aún más la demanda efectiva de vivienda. Además, las altas tasas de interés nominales, combinadas con el igualmente grave problema de tasas muy variables como consecuencia de una alta volatilidad de la inflación, aumentaban el riesgo para los bancos, que exigían altas cuotas iniciales y fijaban plazos máximos de 15 años, en vez de los 25 o 30 años que aplican otros países. Todos estos elementos tenían un grave efecto represivo sobre la demanda de vivienda, así como sobre los préstamos al gobierno para grandes proyectos de infraestructura asociados a la vivienda.

Los problemas causados por la inflación eran mucho menos graves para la financiación de corto plazo, es decir, para los préstamos comerciales para “capital de trabajo” de las industrias o para crédito de consumo. La discriminación actuaba principalmente contra el largo plazo. Esto mismo afectaba la movilidad de trabajadores de la agricultura de bajos ingresos hacia empleos urbanos de mayor remuneración, con grave detrimento no solo del crecimiento sino también de una mejor distribución del ingreso.

Al mismo tiempo, y estrechamente ligado al problema de la vivienda, la inflación reprimía artificialmente las exportaciones debido a la creencia errónea, pero generalizada, de que la inflación era un fenómeno estructural más que un fenómeno monetario, y que la continua depreciación de la tasa de cambio era una causa más que un síntoma. Así, el banco central prefería controlar la tasa de cambio en vez de la oferta de dinero y el gasto deficitario. Una tasa de cambio crónicamente sobrevaluada hacía poco competitivas las exportaciones (y también la sustitución de importaciones). Todo esto reducía el empleo urbano y la oferta de vivienda para quienes migraban del campo en busca de una vida mejor. También significaba que los ingresos reales estaban por debajo de su potencial, y esto afectaba la demanda real de bienes de consumo y de servicios en todos los ámbitos. ¿En qué parte de la literatura sobre el Gran Impulso y el crecimiento balanceado se explicó esto de modo tan contundente como en las publicaciones de Currie y en sus innumerables informes y memorandos a las autoridades de política?

Esa era la teoría. Las principales reformas institucionales necesarias para conseguir un cambio positivo consistían en (1) introducir un nuevo sistema indexado y competitivo de financiación de vivienda,

(2) un régimen de tasa de cambio que se ajustara con la inflación para mantener la competitividad de las exportaciones y (3) un incesante esfuerzo por parte de Currie, quien era una autoridad mundial en el tema, para convencer a los ministros, al banco central y a los estudiantes más brillantes del país de los efectos nocivos de una teoría y una política monetaria erróneas.

Esto último apuntaba a separar la banca central de la banca de desarrollo, permitiendo que el banco central se concentrara en el control monetario y en mantener la expansión de la oferta monetaria en línea con el crecimiento de la economía real (que es el principal determinante de la demanda real de dinero no inflacionaria). Mientras la administración del banco central estuviese dominada por los ministros encargados del gasto, el control monetario estaría en riesgo. Y si el control monetario estaba en riesgo, también lo estaban la inflación, la vivienda, las exportaciones, el empleo y el crecimiento económico en general. Entre tanto, la banca de desarrollo –y en especial la financiación de largo plazo, incluidas las hipotecas– debía depender de ahorros reales provenientes de ingresos reales, y no de dinero nuevo, para que los préstamos no fueran inflacionarios.

¿Cómo ayudaba la financiación indexada de vivienda? El principio básico era establecer una tasa de interés real, por ejemplo, del 4% sobre las cuentas indexadas de ahorros y del 6% sobre las hipotecas indexadas de los prestatarios. Esto haría dos cosas. En primer lugar, alentaría el ahorro real en una decena de nuevas corporaciones financieras de vivienda, en libre competencia, conocidas como Corporaciones de Ahorro y Vivienda (CAV), que podrían atraer depósitos en unidades de poder adquisitivo constante (UPAC), cuyo equivalente nominal se reajustaría diariamente por el índice de precios al consumidor¹², y a las que se garantizarían unos intereses fijos en términos reales.

¹² Rosenstein-Rodan (1984, p. 214) se preocupó por la “indivisibilidad de la oferta de ahorro” que se necesitaría para conseguir un “alto quantum mínimo de inversión”. Pensaba que existía una “elasticidad *precio* de la oferta de ahorro cero (o muy baja)”, pero una elasticidad *ingreso* alta y con una mayor tasa de crecimiento una vez se lograba superar cierto umbral mínimo crítico. Currie, en cambio, tenía mucha más confianza en la respuesta de los ahorros ante un rendimiento real más alto, una elasticidad *precio* que actuaría en paralelo con la elasticidad *ingreso*. Los resultados justificaron ampliamente el optimismo de Currie. Ver Sandilands (1990, cap. 10); el cap. 11 también describe el papel clave de Currie en el diseño urbano innovador y en la captación por parte del Gobierno de las valorizaciones de la tierra, cuyo precio subía a medida que crecía la población urbana, sin que mediara inversión alguna de sus propietarios. Ver también Currie (1976).

En segundo lugar, el gran aumento de los ahorros no podría saturar un aumento de su demanda, que sería igual (o mayor) gracias a que las cuotas que debían pagar los prestatarios se calculaban ahora con las bajas tasas reales y no con las nominales, de manera que disminuían en monto nominal pese a que pagaban una tasa de interés real positiva.

Aunque una parte de los mayores ahorros captados por las CAV representaban un traslado de ahorros que antes captaban otras instituciones financieras, que se vieron obligadas a recortar el crédito de consumo, no hubo una caída de la demanda del consumidor ni de la inversión empresarial porque los salarios y las ganancias aumentaron a medida que la economía conseguía una mayor tasa de crecimiento.

Esta tasa más alta se podría haber sostenido durante un periodo más largo —por el efecto endógeno de “rendimientos crecientes” de Young— si las autoridades monetarias y fiscales no hubiesen frenado el crecimiento con otras políticas erróneas. También hubo aquiescencia con ciertos grupos de interés, principalmente prestatarios que, una vez obtuvieron sus hipotecas (antes muy difíciles de conseguir), empezaron a presionar para disminuir el aumento de sus cuotas debido a la indexación del UPAC con los precios, en detrimento de los ahorradores. Esto redujo la financiación para futuros solicitantes de hipotecas y debilitó el efecto dinamizador de la construcción de vivienda como sector líder.

Se puede concluir que no es suficiente superar el umbral crítico inicial. El esfuerzo y el compromiso de las autoridades de política deben ser sostenidos.

Sin embargo, existe una *tendencia subyacente* que tiende a prolongar una mayor tasa de crecimiento en forma endógena —porque ella misma proporciona oportunidades cada vez mayores para aumentar la especialización a medida que se amplía el mercado— y esto puede reducir el daño de los errores políticos, los desastres naturales y otros eventos exógenos.

Se puede aprender mucho del debate provocado por el artículo seminal de Rosenstein-Rodan en 1943; aún más del importante artículo sobre rendimientos macroeconómicos crecientes de Allyn Young, de las discusiones entre Albert Hirschman y Lauchlin Currie sobre dichos temas y de las reformas institucionales impulsadas por Currie, quien creía que las ideas no eran solo “*petites idées*” para jugar, sino para usar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alacevich, M. (2007). *Early development economics debates revisited*. Washington DC: World Bank working paper 4441.
- Alacevich, M. (2009). *The political economy of the World Bank: The early years*. Stanford: University Press.
- Adelman, J. (2013). *Worldly philosopher: The odyssey of Albert O. Hirschman*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Arndt, H. W. (1955). External economies in economic growth. *Economic Record*, 31(1-2), 192-214.
- Chandra, R. (2006). Currie's "leading sector" strategy of growth: An appraisal. *Journal of Development Studies*, 42(3), 490-508.
- Chandra, R. y Sandilands, R. J. (2006). The role of pecuniary external economies and increasing returns to scale in the theory of increasing returns. *Review of Political Economy*, 18(2), 193-208.
- Currie, L. (1961). *Operación Colombia: un programa nacional de desarrollo económico y social*. Barranquilla: Cámara Colombiana de la Construcción.
- Currie, L. (1971). *Guidelines for a new strategy of development*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- Currie, L. (1974). The leading sector model of growth in developing countries. *Journal of Economic Studies*, 1(1), 1-16.
- Currie, L. (1976). *Taming the megalopolis: A design for urban growth*. Oxford: Pergamon Press.
- Currie, L. (1981). *The role of economic advisers in developing countries*. Westport CT: Greenwood Press.
- Currie, L. (1983). The 'multiplier' in economic literature. *Journal of Economic Studies*, 10(3), 42-48.
- Currie, L. (1997). Implications of an endogenous theory of growth in Allyn Young's macroeconomic concept of increasing returns. *History of Political Economy*, 29(3), 413-443. Trad. al español Currie, L. y Sandilands, R. Implicaciones de una teoría del crecimiento endógeno en el concepto macroeconómico de rendimientos crecientes de Allyn Young. *Revista de Economía Institucional*, 15(1), 95-126.
- Flyvbjerg, B. (2017). Did megaproject research pioneer behavioural economics? The case of Albert O. Hirschman. En B. Flyvbjerg (ed.). *The Oxford handbook of megaproject management*, (pp. 155-193). Nueva York: Oxford University Press.
- Hirschman, A. O. (1957). Investment policy and 'dualism' in underdeveloped countries. *American Economic Review*, 47(5), 550-570.
- Hirschman, A. O. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.
- Hirschman, A. O. (1963). *Development projects observed*. Washington DC: The Brookings Institution.
- Hirschman, A. O. (1967). Review of accelerating development: The necessity and the means, by Lauchlin Currie. *American Economic Review*, 57(3), 611-613.
- Krugman, P. (1993). Toward a counter-counterrevolution in development theory. En L.H. Summers y S. Shah (eds.). *Proceedings of the World Bank Conference on Development Economics 1992* (pp. 15-62). Washington DC: World Bank.

- Leibenstein, H. (1957). *Economic backwardness and economic growth*. Nueva York: Wiley.
- Nurkse, R. (1953). *Problems of capital formation in underdeveloped countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Perälä, M. (2006). Looking at the other side of the coin: Allyn Young and the early development theory. *Journal of the History of Economic Thought*, 28(4), 461-488.
- Rosenstein, R. P. (1943). Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *Economic Journal*, 53(210-211), 202-211.
- Rosenstein, R. P. (1984). Natura fecit saltum: Analysis of the disequilibrium growth process. En G. M. Meier y D. Seers (eds.). *Pioneers in development* (pp. 205-221). Oxford: Oxford University Press.
- Sandilands, R. J. (1990). *The life and political economy of Lauchlin Currie: New Dealer, presidential adviser, and development economist*. Durham, NC: Duke University Press.
- Sandilands, R. J. (1999). New evidence on Allyn Young's style and influence as a teacher. *Journal of Economic Studies*, 26(6), 453-479.
- Sandilands, R. J. (2009). Solovian and new growth theory from the perspective of Allyn Young on macroeconomic increasing returns. *History of Political Economy*, 41 (annual supplement), 285-303.
- Sandilands, R. J. (2015a). The 1949 World Bank mission to Colombia and the competing visions of Lauchlin Currie and Albert Hirschman. *History of Economic Thought and Policy*, 21-38. Trad. al español Sandilands, R. La misión del Banco Mundial a Colombia de 1949, y las visiones opuestas de Lauchlin Currie y Albert Hirschman, *Revista de Economía Institucional*, 17(32), 213-232.
- Sandilands, R. J. (2015b). Worldly philosopher: The odyssey of Albert O. Hirschman. *Journal of the History of Economic Thought*, 37(4), 674-680.
- Scitovsky, T. (1954). Two concepts of external economies. *Journal of Political Economy*, 62, 143-151.
- Stein, H. (1969). *Fiscal Revolution in America*. Chicago: Chicago University Press.
- Sunstein, C. R. (2015). Albert Hirschman's hiding hand. Foreword to Albert O. Hirschman, *Development projects observed*, 3rd ed., Washington, DC: Brookings Institution.
- Young, A. A. (1928). Increasing returns and economic progress. *Economic Journal*, 38(152), 527-542. Trad. al español: Young, A. A. (2009). Rendimientos crecientes y progreso económico, *Revista de Economía Institucional*, 11(21), 227-243.